

## **La relación estructura-resultados en la empresa hotelera de Baleares\*.**

El presente estudio pretende analizar la relación entre los resultados y los aspectos estructurales más importantes como son el tamaño y la concentración.

En primer lugar, precisaremos el concepto de resultados, ya que se puede definir de distintas formas, según las magnitudes utilizadas. Entre ellos se considera el concepto de rentabilidad que puede definirse como beneficios netos/ventas; beneficios netos/recursos propios o beneficios netos/número de trabajadores. De todos ellos para el estudio del mercado turístico balear se ha escogido el primero, por la información de que se ha dispuesto, aunque el segundo se considera como el más apropiado, pero en las encuestas que se han utilizado no se incluía el dato referente al capital de las empresas hoteleras.

Para el cálculo del beneficio neto, se ha considerado el cash-flow, dada la información existente, que incluye además del beneficio contable las amortizaciones. El beneficio económico, considerado como el beneficio neto ideal, que consiste en restar del beneficio contable el coste de oportunidad del capital, tiene un cálculo más difícil. La elección del denominador en el cálculo de la rentabilidad puede variar, si se comparan los resultados con los recursos propios (capital más reservas), que constituye el criterio que mide la eficacia con que la empresa utiliza los capitales que le han confiado los accionistas. El beneficio con relación a la cifra de ingresos significa el excedente del precio sobre los costes medios totales.

### **1. CONCENTRACIÓN Y RENTABILIDAD**

El nivel de concentración ha sido considerado como uno de los elementos que inciden más directamente en la determinación de la rentabilidad de las empresas, así como también el que ha suscitado mayor número de controversias. El trabajo pionero sobre la relación entre concentración y rentabilidad se debe a J. Bain (1951). Bain basándose en los datos correspondientes a la tasa neta de beneficios sobre el capital

\* Este trabajo recoge parte del contenido de la Tesis Doctoral del autor, Estructura, Conducta y Resultados del mercado turístico balear. Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad de las Islas Baleares. Dirigida por el Dr. D. Eugeni Aguiló Pérez.

social de las empresas lider de 42 industrias manufactureras, concluyendo que en las industrias con un coeficiente de concentración referido a las ocho mayores empresas, superior al 70% la tasa media de beneficios era claramente superior a la tasa correspondiente a las empresas vinculadas en industrias menos concentradas.

La relación entre concentración y beneficios, no obstante, ha sido cuestionada posteriormente desde diversos ángulos<sup>1</sup>. En principio se afirma que no toda la teoría del oligopolio permite deducir que a partir de una elevada concentración surgen altos precios y beneficios. Este sería el caso, por ejemplo, del modelo de oligopolio de Bertrand. En segundo lugar, aún existiendo la posible relación entre concentración y colusión no hay que olvidar el problema de la entrada. Las teorías convencionales ignoran los aspectos de la entrada real y potencial. Si hay amenaza de entrada las empresas no podrán ejercer un poder de monopolio. En tercer lugar, normalmente se interpreta que la cadena causal que va desde la concentración a los elevados beneficios. Sin embargo, existe una corriente de opinión según la cual los beneficios son una señal de eficiencia y no de poder de monopolio. Por tanto, cuando existe una alta correlación entre concentración y beneficios no es porque aquella origine altos beneficios sino porque ambas conjuntamente tienen una razón de ser en una mayor eficiencia<sup>2</sup>.

Hecha esta salvedad, a partir de la primera exposición de Bain los trabajos han intentado precisar la relación entre concentración y rentabilidad y determinar si dicha relación es continua o si hay un nivel de concentración crítico que conduce a un fuerte incremento de la rentabilidad. La consecuencia de tales reflexiones ha sido una extensa polémica que se ha abierto entre los economistas, habida cuenta que los estudios empíricos han hallado resultados de todos los signos entre concentración y rentabilidad<sup>3</sup>.

En el análisis sobre la concentración de la hostelería balear, se comprueba que las 25 mayores empresas en 1986 poseen una participación del 46,1% de todas las plazas hoteleras, mientras que las 476 restantes empresas tienen el 53,9%. En 1975 la relación estaba en un 37,8% para las 25 mayores empresas y un 62,2% para las restantes 539 empresas. Es evidente un alto grado de concentración, motivado por la aparición de nuevas cadenas hoteleras, como agrupación de hoteles. Se trata de comprobar si una de las causas de esta concentración se deben a una mayor rentabilidad de las mayores empresas, frente a unos menores resultados obtenidos por las empresas menos concentradas.

La fuente utilizada para determinar los resultados han sido para los

1. Una panorámica de estas controversias puede verse en Scherer (1980) y Clarke (1985).

2. Este sería el argumento de Demsetz (1973).

3. Una valoración de distintas aportaciones puede verse en Hay y Morris (1979).

años 1975, 1978 y 1980 las encuestas efectuadas en el Plan de la Oferta hotelera de Mallorca, Menorca, Ibiza y Formentera<sup>4</sup> y para los años 1983 y 1985, las encuestas realizadas para la elaboración de la Tabla Input-Output de Baleares 1983<sup>5</sup>.

Si se considera el ratio de rentabilidad que es posible establecer en estos estudios de beneficios netos sobre el total de ingresos y su evolución experimentada a lo largo del período 1975-86 se comprueba que la rentabilidad de los hoteles explotados conjuntamente en cadenas hoteleras es mayor en todos los años a la de los hoteles individuales, aunque la diferencia a lo largo de los 11 años considerados se mantiene con una pequeña oscilación alrededor de los 6 puntos porcentuales. Es evidente la existencia de una correlación entre resultados y grado de concentración a lo largo de los años analizados. Para conocer más exactamente la correlación existente cabe determinar la relación en las empresas más concentradas y en las menos concentradas a través del ajuste a una función lineal el año 1986. Pudiendo de esta forma conocer la dispersión respecto a los datos, inicialmente dados, y la validez de los mismos. Para las empresas más concentradas, que corresponden a las 25 cadenas hoteleras que tienen

$$(B/V) = a_0 + a_1 P_{25}$$

donde B = beneficios netos

V = total de ingresos

P = número de plazas hoteleras de las 25 mayores empresas

$a_0$  y  $a_1$ , son los coeficientes de regresión

Para el resto de empresas individuales, la formulación sería

$$(B/V)_2 = b_0 + b_1 P_{76}$$

y para el conjunto de todas las empresas del sector hotelero

$$(B/V)_3 = c_0 + c_1 P_{501}$$

4. Plan de la oferta turística de Mallorca, Menorca, Ibiza-Formentera. 1980. Maver Consult. Secretaría de Estado para el turismo. Se efectuaron 180 encuestas de ellas, 75 hoteles pertenecían a cadenas hoteleras y 105 a empresas individuales.

5. Para la confección de la TIOB 83. Conselleria de Economía i Hisenda. Departamento de Economía y Empresa Universidad Illes Balears, se efectuaron 65 encuestas a hoteles, de ellas 29 pertenecían a cadenas hoteleras y el resto a hoteles individuales.

Los resultados obtenidos permiten establecer, que la función lineal para la totalidad de las empresas, de la hostelería balear que relaciona el beneficio neto con el número de plazas es de

$$(B/V)_3 = 11,615 + 0,021x$$

siendo  $R^2 = 0,536$

$$\bar{R}^2 = 0,519$$

El coeficiente de determinación del 53,6%, nos indica el porcentaje de variación del beneficio que es explicado por el número de plazas, no se puede considerar como elevado y por tanto no excesivamente explicativo.

Para las 25 primeras empresas de Baleares, la función lineal obtenida nos da la siguiente función.

$$(B/V)_1 = 3,54 + 0,087x$$

siendo  $R^2 = 0,813$

$$\bar{R}^2 = 0,765$$

Al ser el coeficiente de determinación superior al 70%, se puede considerar un ajuste correcto, explicado suficientemente por la función lineal.

Para el resto de empresas, o sea las no pertenecientes a cadenas hoteleras, la función lineal es la siguiente.

$$(B/V)_2 = 7,68 + 0,017x$$

siendo  $R^2 = 0,467$

$$\bar{R}^2 = 0,418$$

El coeficiente de determinación del 46,7%, nos indica que el ajuste no es excesivamente alto, aunque tampoco cabe desecharlo.

En resumen, cabe considerar el ajuste correcto entre las mayores empresas pertenecientes a cadenas donde existe una alta correlación entre beneficio neto y número de plazas, no sucediendo así entre las empresas que tienen un menor tamaño donde existe una dispersión más elevada entre resultados y número de plazas de las empresas.

## 2. DIMENSIÓN Y RENTABILIDAD

En este apartado analizaremos la relación entre la planta hotelera y los resultados obtenidos por las mismas. Los diferentes estudios efectuados se han encontrado con relaciones positivas, negativas o ausencia de relación entre rentabilidad y dimensión. En principio no podemos establecer una hipótesis de partida para el sector hotelero balear. Asumir una relación positiva entre dimensión y rentabilidad supone que ésta varía en función de la dimensión como consecuencia de las economías de escala. Una mayor dimensión puede facilitar la obtención de una mayor rentabilidad, pero al mismo tiempo los costes necesarios para aumentar el grado de control o modificar las condiciones de la demanda pueden invalidar el supuesto.

En las plantas hoteleras de las Baleares la dimensión oscila entre las 70 y las 1.000 plazas hoteleras, siendo el tamaño semejante a las plantas hoteleras europeas. En cambio en Estados Unidos suele haber hoteles que superan ampliamente este número de plazas, ya que hay 6 hoteles que tienen más de 5.000 plazas hoteleras, siendo el hotel más grande del mundo el Russian Hotel en Moscú con 6.800 plazas<sup>6</sup>.

Las nuevas plantas hoteleras que se construyen tienen un tamaño entre 300 y 400 plazas. Los hoteles de menos de 200 plazas, aunque son los más numerosos, se han reducido de forma considerable en los últimos 12 años. El número de hoteles con dimensión superior a 500 plazas está estabilizado a partir de 1975.

Para establecer la relación existente entre dimensión y rentabilidad se han analizado la relación entre beneficios, ventas e ingresos de 3 tipos de establecimientos según tengan menos de 200 plazas, entre 200 y 500 plazas o más de 500 plazas, con las mismas fuentes que se han utilizado para medir la relación entre concentración y resultados.

La rentabilidad de los hoteles comprendidos entre 200 y 500 plazas es la más alta entre los distintos tipos de plantas hoteleras, a continuación los hoteles de más de 500 plazas, con un porcentaje similar a la media global en todos los años analizados y por último los hoteles menos rentables son los que tienen un tamaño inferior a las 200 plazas.

La correlación entre el tamaño de las plantas hoteleras y los resultados es evidente con la simple comprobación de estos datos. La reducción de los hoteles de menos de 200 plazas, es debida a que obtienen unos resultados claramente inferiores a aquellos que tienen un tamaño superior a las 200 plazas, lo que ha hecho que algunos de ellos ampliasen las plazas que posee el hotel y otros cerrasen sus instalaciones. La paralización de los hoteles de más de 500 plazas, es debida a que obtie-

6. Véase Fernández Fuster (1985).

nen unos beneficios inferiores a la de los establecimientos hoteleros de menos de 500 plazas, además de requerir una inversión claramente inferior a la de estos hoteles de tamaño más reducido.

Como en el apartado anterior, para conocer más exactamente la correlación existente entre resultados y tamaño, se analizarán a través de una recta de regresión simple, los resultados obtenidos para el año 1985 de los datos de las encuestas que sirvieron para confeccionar la TIOB 83.

Para cada uno de los 2 grupos establecidos según el tamaño, de más y menos de 500 plazas, ya que no ha sido posible, separar en dos grupos, los hoteles de menos de 500 plazas, se establece la siguiente función

$$(B/V) = a_0 + a_1 P$$

donde B = beneficios netos

V = Total ingresos

P = Plazas hoteleras del establecimiento

$a_0$  y  $a_1$  coeficientes de regresión

Los resultados obtenidos de las empresas de más de 500 plazas, son los siguientes

$$(B/V) = 5,23 + 0,071x$$

siendo  $R^2 = 0,618$

$$\bar{R}^2 = 0,580$$

Para las empresas de menos de 500 plazas, la función lineal obtenida, es la siguiente

$$B/V = 1,128 + 0,027x$$

siendo  $R^2 = 0,672$

$$\bar{R}^2 = 0,606$$

En ambos grupos de hoteles, mayores o menores de 500 plazas, los coeficientes de determinación son semejantes, aunque no excesivamente

altos, cabe considerarlos como correctos lo que hace que en la función la variable independiente, el beneficio, es suficientemente explicado por la variable dependiente o sea número de plazas.

### CUADRO 1

#### Evolución de la rentabilidad de la oferta Hotelera

	1975	1978	1980	1983	1985	1986
Cadenas hoteleras	30,4	29,5	31,7	31,3	28,6	29,7
Hoteles individuales	22,9	25,7	24,6	25,6	22,5	24,1
Oferta hotelera total	24,5	26,3	27,2	27,9	25,1	26,6

Fuente: Sofemasa (1977), Maver (1979),  
Departamento de Economía y Empresa (1987).

### CUADRO 2

#### Evolución de la Rentabilidad de la Oferta Hotelera según la Dimensión

Hoteles menos 200 plazas	21,4	23,6	22,5	21,6	20,8	21,2
Hoteles entre 200 y 500 p.	26,9	28,1	29,9	29,3	25,9	28,4
Hoteles más de 500 plazas	23,6	26,4	28,4	28,2	24,9	26,3
Oferta Hotelera total	24,5	26,3	27,2	27,9	25,1	26,6

Fuente: Sofemasa (1977), Maver (1979),  
Departamento de Economía y Empresa (1987).

## BIBLIOGRAFIA

- BAIN, J. (1951). "Relation of Profit Rate of Industry Concentration". *Quarterly Journal of Economics*. 1951.
- CLARKE, (1985). *Industrial Economics*. Oxford 1985.
- DEPARTAMENTO DE ECONOMIA Y EMPRESA, CONSELLERIA DE TURISME. *El Llibre Blanc del Turisme a Balears*. 1986.
- DEPARTAMENTO DE ECONOMIA Y EMPRESA, CONSELLERIA D'ECONOMIA I HISENDA. (1988). *Tablas Input-Output de Balears 1983*. 1988.
- DEMSETZ (1973). Industry, structure market rivalry and public policy. *Journal of Law and Economics* 16. 1973.
- FERNANDEZ FUSTER, L. (1985). *Introducción a la teoría y técnica del turismo*. Madrid 1985.
- HAY, D.A. y MORRIS, D.J. (1979). *Industrial Economics: Theory and Evidence*. Oxford 1979.
- MAVER (1978). *Plan de Ordenación de la Oferta hotelera en Baleares*. Secretaría de Estado para el Turismo. 1978.
- MAVER (1979). *Plan de Ordenación de la Oferta Turística en Mallorca*. Secretaría de Estado para el Turismo. 1979.
- SCHERER (1980). *Industrial Market structure and economic performance*. Chicago 1980.
- SOFEMASA (1977). *Plan de Ordenación de la Oferta hotelera en Baleares*. Secretaría de Estado para el Turismo. 1977.

**ANTONI SASTRE ALBERTI**  
*Universitat de les Illes Balears.*